

**CAPACITACION PARA LA PARTICIPACION
Y ORGANIZACION COMUNITARIA**

**PRECIO DE MERCADO,
GANANCIA Y RENTABILIDAD**

7



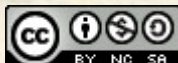
**Agropecuaria y Política Social
Sector Agropecuario**

**LA EDICION DE ESTAS CARTILLAS SE REALIZO
DURANTE LAS SIGUIENTES GESTIONES:**

Dra. MARIA TERESA FORERO DE SAADE	Ministra de Trabajo y Seguridad Social
Dra. CLARA ELSA VILLALBA DE SANDOVAL	Directora General del SENA
Dra. LUCIA TARAZONA DE NIÑO	Subdirectora Agropecuaria y de Política Social
Dr. MIGUEL DIAGO RAMIREZ	Jefe División del Sector Agropecuario

**EN LA ASESORIA SOBRE CONTENIDOS ACTUO
LA COMISION DEL CONSEJO DIRECTIVO
NACIONAL DEL SENA, INTEGRADA POR:**

Dr. PORTOLATINO DIAZ MURILLO	Delegado Ministerio de Educación
Dr. JUAN CARLOS RAMIREZ J.	Delegado Dpto. Nal. de Planeación
Dr. JUAN ALFREDO PINTO S.	Representante ACOPI
Dr. FERNANDO BERNAL ESCOBAR	Representante ANDI
Dr. SABAS PRETEL DE LA VEGA	Representante FENALCO
Dr. ROSELINO ALBARRACIN O.	Representante Campesino
Dr. DARIO BUSTAMANTE R.	Representante SAC
Sr. ORLANDO OBREGON SABOGAL	Representante Trabajadores
Sr. JUSTINIANO ESPINOSA	Suplente Conferencia Episcopal



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

GRUPO DE TRABAJO

CONTENIDOS

ASESORES DIVISION DEL SECTOR AGROPECUARIO	Orlando Solano, Armando Erazo D., Ancizar Dussán, Ascanio Calderón, Jairo Garzón, Samuel Monsalve, Jesús María Valbuena, Marina Ramírez
APOYOS REGIONALES	Efraín Molina, Regional Huila Benjamín Arrieta, Regional Cesar
ADECUACION PEDAGOGICA Y CORRECCION DE ESTILO:	Jairo Eduardo Garzón Clemencia Losada Páramo SENA - Digeneral
ILUSTRACIONES Y DIAGRAMACION:	Imprenta Nacional

Prohibida la distribución total o parcial de este material sin la autorización del Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA .

CONTENIDO

	Pág.
PRESENTACION	5
LOS OBJETIVOS DE NUESTRO TEMA	7
1. COSTOS DE PRODUCCION	8
2. PRECIO DE MERCADO	10
A. Oferta	10
B. Demanda.....	12
Ejercicio	15
3. GANANCIA	16
4. RENTABILIDAD	19
EJERCICIOS Y CONCLUSIONES	22

PRESENTACION

Este tema complementa la comprensión de la cartilla anterior COSTOS DE PRODUCCION, amplía el análisis del proceso productivo y demuestra la vinculación del pequeño productor rural con el mercado a través del precio que él recibe por sus productos.

El análisis que realicemos de la relación entre el precio que recibimos en el mercado y los costos de producción, nos permitirá saber qué parte del valor de nuestro trabajo es trasladado a otros sectores de la sociedad y deducir qué posibilidades reales tenemos de mejorar nuestras condiciones de vida y de producción.

LOS OBJETIVOS DE NUESTRO TEMA

Al estudiar la presente cartilla estaremos en condiciones de:

1. Utilizar el concepto de **PRECIO DE MERCADO** y los factores que lo afectan.
2. Utilizar los conceptos de **GANANCIA** y **RENTABILIDAD**.
3. Determinar el **PRECIO EN EL MERCADO** para los cultivos principales y la actividad pecuaria más importante de la vereda.
4. Determinar la **GANANCIA** y la **RENTABILIDAD** para los cultivos principales y la actividad pecuaria más importante de la vereda.
5. Comprender cómo en el mercado puede perderse parte del valor de nuestro trabajo representado en el producto.

Recordemos este concepto que empezamos a estudiar en la cartilla anterior. Decíamos que los **COSTOS DE PRODUCCION** son los gastos que hacemos para obtener un producto, y que los costos se pueden agrupar así:

Factores de producción	Costos por:
1. Para el trabajo:	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra familiar • Mano de obra alquilada
2. Para el capital.	<ul style="list-style-type: none"> • Insumos • Depreciación • Otros gastos • Intereses calculados • Intereses reales
3. Para la tierra	<ul style="list-style-type: none"> • Arrendamiento

En la cartilla anterior, **COSTOS DE PRODUCCION**, consignamos en el Cuadro No. 7 nuestros costos de producción, para los principales renglones de producción de la finca o vereda. Recordémoslos:

CUADRO 1**COSTOS DE PRODUCCION EN LA VEREDA**

(Tomados del total de costos del cuadro No. 7 de la Cartilla 6)

ACTIVIDAD ECONOMICA	COSTO UND. PRODUCCION	TOTAL EN LA VEREDA
1.	\$	\$
2.	\$	\$
3.	\$	\$
4.	\$	\$
5.	\$	\$
6.	\$	\$
TOTAL		\$

A continuación determinemos la PRODUCCION TOTAL de la vereda para los principales productos cultivados y para la explotación pecuaria más importante. Tómese del tema de Inventario.

CUADRO 2**PRODUCCION VEREDAL**

PRODUCTO	PRODUCCION POR UNIDAD	PROD. TOTAL VEREDA

CUADRO 3**DESTINO DE LA PRODUCCION**

PRODUCCION CONSUMIDA	PRODUCCION VENDIDA

El PRECIO DE MERCADO es la cantidad de dinero que recibimos de manos del comprador, por nuestros productos en el mercado.

El comprador puede ser consumidor o comerciante.

Para no tener pérdidas, el precio del mercado debe ser superior a los costos de producción.

En una economía de mercado el objetivo de producir además de entregar bienes y servicios es obtener para el productor la GANANCIA.

El PRECIO DE MERCADO puede ser superior, igual o inferior al costo de producción. Esto se debe a que está directamente relacionado con la oferta y la demanda del producto.

Por eso es necesario planificar la producción, planear las ventas antes de cosechar buscando atender entre otras cosas, la relación entre la oferta y la demanda; y además trabajar organizadamente para lograr unos precios de sustentación. Todo esto nos ayudará a lograr precios justos para nuestros productos.

Veamos algunos aspectos relacionados con la oferta y la demanda en el mercado.

A. OFERTA

Es la cantidad de productos ofrecidos por parte del productor en el mercado. La oferta tiene que ver con la cantidad de producidos menos los consumidos.

**La OFERTA de productos en el mercado
depende de varios factores.**

- DEL VOLUMEN DE PRODUCTOS OFRECIDOS



- DE LOS SUSTITUTOS QUE TENGA EL PRODUCTO OFRECIDO



- DEL PRECIO PAGADO EN EL MERCADO



- DE LAS CONDICIONES CLIMATICAS QUE SE PRESENTAN DURANTE UN PERIODO DE TIEMPO DETERMINADO



- DE LOS COSTOS DE PRODUCCION

LE VENDO ESTAS PAPAYAS
DE EXCELENTE CALIDAD
POR \$2.000

GRACIAS, LAS NECESITO



Uno de los factores más importantes para regular la OFERTA es la PLANEACION.

B. DEMANDA

Se define como la cantidad de productos que necesitan los compradores y que efectivamente compran en el mercado.

- La DEMANDA de productos en el mercado depende de:

- LOS INGRESOS RECIBIDOS POR LOS CONSUMIDORES

- LOS GUSTOS Y LAS PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES

- DE LOS SUSTITUTOS QUE TENGA EL PRODUCTO DEMANDADO



La ley de OFERTA y la DEMANDA se expresa en el mercado de los productos agropecuarios de la siguiente manera:

1. Cuando el pequeño productor rural ofrece pocos productos en el mercado y los consumidores demandan más. En este caso, usualmente, el precio en el mercado es más alto que el costo de producción.



2. Cuando los productores ofrecen una gran cantidad pero los compradores demandan menos de lo ofrecido. En este caso, usualmente el precio en el mercado es más bajo, llegando incluso a ser inferior a los costos de producción.



Construyamos un cuadro para apreciar el comportamiento de la OFERTA y la DEMANDA. Determinemos el precio en el mercado durante un año para cada uno de los productos principales de la vereda.

CUADRO 3		PRECIO EN EL MERCADO POR UNIDAD DE PRODUCTO											
PRODUCTO _____													
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	
PRODUCTO _____													
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	
PRODUCTO _____													
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	
PRODUCTO _____													
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	
PRODUCTO _____													
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	
PRODUCTO _____													
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	

EJERCICIO

Con la información recogida en este cuadro podremos realizar entre otros, los siguientes análisis:

1. ¿A qué se deben las principales alzas y bajas de cada producto?
2. ¿Cuáles de esas causas están dentro y fuera de nuestras unidades de producción?
3. ¿Cuáles son controlables y cuáles no?
4. De los controlables, ¿cuáles pueden ser a corto, mediano y largo plazo?
5. ¿Cuáles podemos solucionar individualmente y cuáles colectivamente?

CON TODAS ESTAS RESPUESTAS A USTED SE LE
FACILITARA PLANEAR ADECUADAMENTE SUS PROCESOS
PRODUCTIVOS

La GANANCIA es el excedente económico que nos queda al descontar del valor de la producción total, el monto de los costos ocasionados durante la creación del producto útil en el proceso productivo.

El valor de la producción se obtiene multiplicando la cantidad de producto vendido por el precio de mercado recibido.



VALOR DE LA
PRODUCCION

—

COSTOS DE
PRODUCCION

=

GANANCIA

Antes de calcular las ganancias o pérdidas obtenidas en su vereda, recuerde:

1. Que el objetivo de toda unidad de producción es recuperar la inversión realizada en el período productivo y obtener una utilidad o ganancia a la que tiene derecho el productor.
2. Que con una buena ganancia en su producción, usted puede:
 - Mejorar su calidad de vida y la de su familia.
 - Mejorar sus procesos productivos.
 - Ayudar a mejorar la infraestructura y los servicios en su vereda.
3. Que el dueño del capital productivo, es decir el empresario que invierte dinero para producir un bien útil al hombre, es quien se está quedando con la ganancia.
4. Cuando somos los dueños del recurso tierra y del capital o dinero necesario para producir, la renta de la tierra y el interés del capital se convierten en una ganancia adicional.

¡RECUERDE EL TEMA DEL DESARROLLO INTEGRAL
DEL MUNICIPIO!

LA PAZ Y EL PROGRESO SE FACILITAN
CUANDO HAY: · PRECIOS JUSTOS Y DIS-
TRIBUCION EQUITATIVA DE LAS GANANCIAS!!



CALCULO DEL VALOR DE LA PRODUCCION VENDIDA Y LA GANANCIA O PERDIDA EN LA VEREDA

A partir del precio por unidad en que hemos vendido los principales productos, calculemos el precio de venta para la producción total, valiéndonos del cuadro No. 2 y con el dato de costos de producción cuadro No. 1, calculemos la ganancia o pérdida que hubo en la vereda.

**RELACION ENTRE EL PRECIO DE VENTA Y
CUADRO 4 COSTOS DE PRODUCCION PARA LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS DE LA VEREDA**

PRODUCTO	ASPECTO	POR UNIDAD PRODUCIDA	POR EL TOTAL DE LA VEREDA	GANANCIA CON EL PRODUCTO EN LA VEREDA	PERDIDA POR EL PRODUCTO EN LA VEREDA
	PRECIO DE VENTA (predominante)				
	COSTO DE PRODUCCION				
	PRECIO DE VENTA				
	COSTO DE PRODUCCION				
	PRECIO DE VENTA				
	COSTO DE PRODUCCION				
	PRECIO DE VENTA				
	COSTO DE PRODUCCION				
	PRECIO DE VENTA				
	COSTO DE PRODUCCION				
	PRECIO DE VENTA				
	COSTO DE PRODUCCION				
	TOTAL DE GANANCIA O PERDIDA DE LA VEREDA				

La **RENTABILIDAD** es una medida que determina la eficiencia productiva de los recursos aplicados a la empresa; en otras palabras, la **RENTABILIDAD** busca medir el rendimiento económico de la inversión dentro del proceso productivo.

INVERTI \$100-Y RECUPERE
\$150-. ENTONCES GANÉ EL
CIENTO CINCUENTA POR CIENTO?

NO COMPADRE, GANÓ SOLO
\$50.-. NO VE QUE LOS \$100
INVERTIDOS ERAN SUYOS?
QUIERE DECIR QUE SU INVER-
SION FUE RENTABLE EN UN
CINCUENTA POR CIENTO.



Podemos decir que la rentabilidad es una medida que indica la eficiencia productiva del trabajo y los recursos invertidos en nuestra unidad de producción.

CALCULO DE LA RENTABILIDAD

El cálculo de rentabilidad nos sirve para comparar la eficiencia económica con otras empresas del sector y el rendimiento de nuestra inversión económica en el campo respecto a otro tipo de inversión.

La RENTABILIDAD es una relación entre la ganancia obtenida por la empresa y los costos ocasionados durante el proceso productivo y se expresa siempre en porcentajes.



Calculamos la RENTABILIDAD dividiendo el dato de nuestra ganancia por el dato de los costos de producción, a este resultado lo multiplicamos por CIENTO y obtenemos el resultado. Veamos la fórmula.

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{GANANCIA}}{\text{COSTOS DE PRODUCCION}} \times 100$$

Apoyándose en los datos de los cuadros anteriores haga el cálculo de la RENTABILIDAD de un producto de la vereda.

CUADRO 5		RENTABILIDAD PARA LOS PRODUCTOS PRINCIPALES		
PRODUCTO	PRECIO EN EL MERCADO POR UNIDAD VENDIDA	COSTOS DE PRODUCCION POR UNIDAD PRODUCIDA	GANANCIA O PERDIDA	RENTABILIDAD POSITIVA O NEGATIVA
TOTAL				

EJERCICIOS Y CONCLUSIONES

- Digan en pocas palabras qué entienden ustedes por:
 - Precio de mercado
 - Rentabilidad
 - Ganancia
- Dibujemos un gráfico en el que se vea el comportamiento de los precios en el mercado de nuestros productos durante el último año comparándolo con el cuadro de costos.

CUADRO 6			COMPARACION DEL PRECIO DE MERCADO FRENTE A LOS COSTOS DE PRODUCCION											
PRECIOS DE VENTA QUE APORTAN GANANCIA														
7. MANO DE OBRA FAMILIAR														
6. ARRENDAMIENTO														
5. DEPRECIACION														
4. OTROS GASTOS														
3. INTERESES														
2. INSUMOS														
1. MANO DE OBRA ALQUILADA														
TIPO DE COSTO	COSTO PARCIAL	COSTO ACUMULADO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
PRODUCTO: _____														
UNIDAD DE COMPARACION: _____														
			PRECIO DE MERCADO POR MES: 19__											

Tome los costos del cuadro 7 de la cartilla "Costos de Producción".

Tome los precios de mercado del cuadro 3 de esta cartilla.

SUGERENCIAS PARA HACER EL EJERCICIO:

- a) Llene primero las casillas de costos parciales.
 - b) Realice las sumas para los costos acumulados así: sume costos de mano de obra alquilada con la de insumos y ese resultado colóquelo en la segunda casilla de costo acumulado. A este resultado súmele los costos por interés y ese resultado escríbalo en la casilla tres de costo acumulado y así hasta terminar.
 - c) Escriba los precios de mercado del cuadro 4 de esta cartilla, en el espacio del mes que le corresponde.
 - d) Busque cada precio de mercado al frente del costo acumulado que más se le parezca y según este más cerca al costo acumulado superior, o inferior, marque con una cruz el cuadro pequeño que corresponda.
 - e) Una cada cruz de cada mes con una línea y tendrá la curva de precios del año frente a los costos por unidad producida.
 - f) Haga análisis de qué y cuánto pierde al menor precio de mercado. En cuántos meses gana, y en cuántos pierde. ¿Lo que gana en unos meses le alcanzará para reponer lo que pierde? No olvide hacer los análisis.
 - g) Realice los mismos cálculos y análisis para los demás productos importantes, de su parcela o vereda.
3. ¿Qué representa para nosotros, recibir en el mercado por nuestros productos un precio mayor a los costos de producción? Expliquemos la respuesta.

4. ¿Qué representa para nosotros, recibir en el mercado por nuestros productos un precio igual a los costos de producción? Expliquemos la respuesta.

5. ¿Qué representa para nosotros, recibir en el mercado por nuestros productos un precio menor a los costos de producción? Expliquemos la respuesta.

6. Observe el cuadro 4 y el cuadro 5 de esta cartilla, analícelos y escriba a continuación su resultado.

7. ¿Cuáles son las actividades económicas más rentables de la vereda?

8. ¿Por qué esas actividades son las más rentables?

9. ¿Qué pasaría en la vereda si todos los campesinos se dedicaran a la actividad más rentable? Expliquemos esta respuesta.

10. ¿Qué decisión debería tomar la comunidad al encontrar que la rentabilidad en otros sectores económicos es mayor a la obtenida en la vereda?

¿Por qué se tomaría esa decisión?

11. Finalmente los invitamos a retomar toda la información relacionada con cada uno de los principales renglones de producción de su vereda, contenidos en los temas “Inventario socio-económico” y “Costos de producción” y éste de “Precio de mercado, ganancia y rentabilidad”. Analicen en conjunto esa información y escriban a continuación sus conclusiones:

PRIMER RENGLON DE PRODUCCION

Análisis

SEGUNDO RENGLON DE PRODUCCION

Análisis

TERCER RENGLON DE PRODUCCION

Análisis

Recuerde comentar en grupo, con sus vecinos y con el docente o instructor, los resultados de sus respuestas.